

# 提案型営業手法

提案型営業の基礎知識を学び、スキルアップを目指します

- 自社商品・サービスの説明に終始する説明型営業やノルマ達成型、受注型営業から脱却したい
- 顧客の的確な要望やニーズの変化に対応できるようにしたい
- できる営業員が持つノウハウの伝承が難しい

令和7年 **7月7日(月)** 9:30~16:30(6時間)

コース番号 / **049-319**

会場 / 横浜情報文化センター 11階 大会議室 (横浜市中区日本大通11番地)

対象 / 初任層の方 ※企業から受講の指示を受けた方に限ります。

受講料 / 3,300円(税込)

定員 / 20名 (最少催行人数 6名)

申込締切 / 令和7年6月23日(月)

講師 / 一般社団法人 日本経営協会 講師



かしま けいじ  
オフィスSmall Change 代表 鹿嶋 啓二 氏

外資日本GE(株)にて、15年間自動車リース法人営業に従事。直接営業として、セールス年間MVP受賞し、その営業手法が評価され、マッキンゼーから社内インタビューを受ける。2015年からは、営業職兼社内認定講師として、GEのワークアウト(問題解決手法)やセールスヒアリング研修を取引先企業にも提供を開始。2020年、企業研修講師として独立。管理職から新入社員まで対応。受講者の現場課題に即した研修運営をしている。日々の自分の小さな成長、職場メンバーの小さな成長を大事にし、信頼し合う、学び合うビジネスパーソンを増やしていくことを大切にしている。

## 【カリキュラム内容】

### ■ 提案型営業とは

- (1) 時代変化と営業職の役割
  - ・ 変わっていく社会・経済、業界動向
  - ・ ミッション、ビジョン、バリューと中期経営計画
  - ・ 求められる営業職の役割と仕事の価値
- (2) 提案型営業に必要な要素
  - ・ 新規顧客、新商品
  - ・ サービスの開拓の目的
  - ・ 課題発見のための仮説力
  - ・ 課題整理のための質問力
- (3) 仮説力と質問力の実践
  - ・ ケーススタディによる演習

### ■ 顧客ニーズと自社商品・サービスの強み分析

- (1) 顧客ニーズとは
  - ・ 顕在ニーズと潜在ニーズ
  - ・ 顧客ニーズを生み出すビジネスフレームワーク
- (2) 自社の商品・サービスの分析方法
  - ・ ビジネスモデルキャンパスを活用した分析
  - ・ 顧客目線、開発目線、営業目線のすり合わせ
- (3) 価値の表現方法
  - ・ 「どんな顧客に」を考える要素
  - ・ 「どんな価値を」を考える要素
  - ・ 「どう説明する、どう表現する」を考える要素



提案型営業とはどういう営業なのか？について、外部環境の変化や内部環境の現状と未来を確認し、これから求められる営業職の役割を認識します。また、新規顧客や新商品・サービスの開拓がなぜ必要なのか？について、様々な視点から考えます。そして、提案型営業に必要な要素として、「仮説力」と「質問力」にフォーカスし演習で実践し、今後の現場実践の課題設定をします。

1. 受講申込書をメールまたはFAXでお申込みください。

2. 請求書・受講票送付 (開講の前月中旬頃)

3. 受講料のお振込み (振込手数料はご負担ください)

4. 受講

主催: 独立行政法人 高齢・障害・求職者雇用支援機構 神奈川支部 関東職業能力開発促進センター  
**ポリテクセンター関東** (生産性向上人材育成支援センター)  
〒241-0824 横浜市旭区南希望が丘78番地 TEL: 045-391-2819

共催: 公益財団法人 **横浜企業経営支援財団(IDEC横浜)**  
TEL: 045-225-3714 URL: <https://www.idec.or.jp>  
IDEC横浜では 専門家による経営課題のご相談を承ります! (横浜市内企業対象)

「らしく、はたらく、ともに」  
**JEED**

**IDEC**  
YOKOHAMA



下記の注意事項について、確認後チェックをつけてください。

- 会社からの指示によらない個人受講はできません。
- 受講申込みは、本申込書に必要事項をご記入の上、メールまたはFAXにてお送りください(先着順受付)。本申込書が当センターに到着後、受付状況を申込みご担当者あてメール送信しますので、メールのご確認をお願いします(本申込書を送信後、3営業日を過ぎても受付状況メールが届かない場合は、必ずご連絡ください)。
- また、申込ご担当者様に受講料支払い手続き等についてご連絡いたします(振込手数料は、申込者負担とさせていただきます)。
- 受講申込者が一定数に満たない場合には、コースを中止または延期させていただく場合があります。
- 受講者を変更したい場合には、当センターにご連絡の上、指示に従って手続きを行ってください。
- コース開始日の14日前(土日・祝日を含む。)を過ぎてからのキャンセルは受講料を全額ご負担いただきます。
- 訓練受講者(講師、事業主等を含む)による訓練の撮影、録音および録画は禁止します。
- 訓練実施状況の確認等のため、当センター職員が訓練中に写真撮影を行う場合がありますので、予めご了承ください。

ポリテクセンター関東 生産性センター業務課 行 受講申込書(令和7年度 前期)

コース番号	コース名			開講日
049-319	<b>提案型営業手法</b>		7月7日(月)	
会社名			電話	
所在地	〒		FAX	
企業規模	A：～29人 B：～99人 C：～299人 D：～499人 E：～999人 F：1,000人～			
業種	01：建設業 02：製造業 03：運輸業 04：卸売・小売業 05：サービス業 06：その他			
申込ご担当者	氏名	部署・役職		
	メールアドレス (必須)			電話

No.	受講者氏名	ふりがな	性別 ※1	年齢 (必須)	就業状況 ※2	受付結果 (当センター使用欄)
1			男・女		<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)	<input type="checkbox"/> 受講可能 <input type="checkbox"/> キャンセル待ち( 番)
2			男・女		<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)	<input type="checkbox"/> 受講可能 <input type="checkbox"/> キャンセル待ち( 番)
3			男・女		<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)	<input type="checkbox"/> 受講可能 <input type="checkbox"/> キャンセル待ち( 番)
4			男・女		<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)	<input type="checkbox"/> 受講可能 <input type="checkbox"/> キャンセル待ち( 番)
5			男・女		<input type="checkbox"/> 正社員 <input type="checkbox"/> 非正規雇用 <input type="checkbox"/> その他(自営業等)	<input type="checkbox"/> 受講可能 <input type="checkbox"/> キャンセル待ち( 番)

※1：性別の記入は任意です。

※2：受講者の方の就業状況を選択してください。なお、非正規雇用とは、パート、アルバイト、契約社員などが該当しますが、様々な呼称があるため、貴社の判断で差し支えありません。

◆ 研修会場のご案内

横浜情報文化センター11階大会議室 (横浜市中区日本大通11番地)

【電車】

みなとみらい線「日本大通り駅」3番情文センター口 直結  
JR「関内駅」南口、横浜市営地下鉄「関内駅」1番出口 徒歩10分

【バス】

「日本大通り駅 県庁前」バス停徒歩1分  
横浜駅東口バスターミナルから8系統 乗車15分  
桜木町駅バスターミナルから8・20・21・58・158系統 乗車10分

- 駐車場の用意はありません。公共交通機関をご利用ください。
- 会場での飲食は可能です(ゴミは各自で持ち帰ってください)。



【当機構の保有個人情報保護方針、利用目的】

(1) 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構は「個人情報の保護に関する法律」(平成15年法律第57号)を遵守し、保有個人情報を適切に管理し、個人の権利利益を保護いたします。

(2) ご記入いただいた個人情報については、訓練の実施に関する事務処理(訓練実施機関への提供、本訓練に関する各種連絡、訓練終了後のアンケート送付等)及び業務統計に使用するものであり、それ以外に使用することはありません。